Propuesta de valor.

-Potencia la imaginación de las personas.

-Permite al consumidor crear su propio producto y estar satisfecho con ello.

-El 25% de todas nuestras ganancias irán dirigidas a la ONG **AEAL**.

 Fuente de ingresos.

 -Mediante tarjetas de créditos: Visa, Visa Electron 4B, Euro6000, MasterCard…

 -Servicio de contra reembolso.

 - PayPal

Hhb Estructura de costes.

 -Pagos de Servicios. (Internet, luz) -> Estimamos que 50€

 -Comprar las materias primas -> (De pendiendo de la producción

 Estimamos que) 400€.

 -Y como hemos dicho el 25% de nuestros beneficios destinados a AEAL.

Socios Clave.

-La empresa empresa distribuidora de nuestro producto: Seur

- Aportador de nuestras materias primas.

Segmentación de Clientes.

-Todo tipo de clientes.

-Mujeres.

-Hombres.

-No hay límites de edades.

Canales.

-Mediante la pagina web.

- Con un sistema vertical

Recursos claves

-Personal cualificado en la elaboración del producto.

.

Relación con el cliente

-Maximizar la confianza mediante las redes sociales.

-Servicio de devolución sin compromiso.

Actividades clave.-Publicidad masiva mediante las redes sociales de una forma innovadora.

-Incentivar a los clientes con ofertas.